

La venta de vinos sigue en caída libre y hay temores por el sobre stock

VITIVINICULTURA. El panorama no es para nada alentador y se mira de reojo la existencia vítica. El fantasma de excedentes comenzó a sobrevolar.

Gonzalo Villatoro
gvillatoro@losandes.com.ar

La comercialización de vinos sigue en caída libre tanto puertas adentro del país como en las ventas al exterior y, por el momento, nada hace pensar que la tendencia vaya a revertirse en el futuro cercano. Entre tanto, se presentó una paradoja, después de la peor cosecha de la historia, la debacle en los despachos hace que más de uno comience a mirar de reojo el stock vítico y a preguntarse si de seguir por este sendero no traerá aparejado un conflicto. El fantasma del sobre stock se hizo presente.

Esta situación fue el eje del debate en el consejo asesor del Banco de Vinos el miércoles por la mañana y se llegó a la conclusión que, si bien están todas las condiciones dadas para intervenir en el mercado, el acuerdo entre todos los integrantes es que, por el momento, es mejor esperar.

El principal inconveniente para lanzar un operativo es el desbarajuste de la macroeconomía que dificulta al extremo el poder estipular el precio del vino hacia adelante. Además, el precio real del vino recuperó terreno en el último periodo, según el Índice de Precios al Consumidor que mide el Indec, sin embargo, de poco sirvió luego de la devaluación y la alta inflación.

“Esa pequeña ganancia que se pudo observar en el sector se disolvió producto de la tremenda inflación en costos de los insumos que se utilizan en la viticultura y que, habitualmente, se encadena al comportamiento del dólar informal”, dijo Alfredo Aciar, titular del Banco de Vinos.

“La decisión de no intervenir se tomó más allá de que se sabe que los costos de nuestros productores en viñedo son cada vez más altos. Esto hace que la actividad presente problemas de rentabilidad”, agregó el funcionario.

Vinos en caída libre

Desde que comenzó el 2023 los despachos de vinos al mercado interno no pararon de caer mes a mes. Sin contar agosto, que acaba de terminar, los envíos de vinos al mercado interno en julio sufrieron una merma total del 11% en comparación con el mismo mes del 2022. La retracción en las ventas durante ese mes fue más fuerte en los

blancos con un negativo del 23,8% y el 6,5% en tintos.

Según la información oficial suministrada por el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), al calcular el periodo enero a julio de este año frente a los primeros siete meses del 2022, la venta de vinos en el mercado interno se retrajo en total el 11,3%. Los tintos perdieron de un año al otro el 10,1% mientras que los blancos el 14,3%.

El panorama es más complejo todavía porque las exportaciones de vino también perdieron mucho terreno. De acuerdo a los datos del INV, las ventas al exterior en julio, contra el mismo mes de 2022, cayeron el 8,7% en total (-11,3% el fraccionado y -4,9% a granel) mientras que el mosto concentrado tuvo una baja del 5,1%.

En cambio, al analizar el periodo entre enero y julio de 2023 comparado con lo que ocurrió en 2022, las exportaciones víticas registraron una merma del 29,1% y el mosto concentrado sufrió una debacle del 55,8%.

¿De la peor cosecha al sobre stock?

La disminución de la cosecha en un 23% para este año producto de las contingencias climáticas en Mendoza, heladas, principalmente, y granizo después, hacía prever un panorama complejo para lo que restaba del 2023.

Sin embargo, nada anticipaba que esa complejidad se multiplicaría de tal forma que después de la considerada la peor cosecha de la historia también hay que estar mirando de reojo cómo evoluciona mes a mes el stock vítico debido a la caída constante en las ventas.

Según la información que dio a conocer el Banco de Vinos, el stock vítico al 1 de junio de 2023, está en 6,25 meses. “Está complicada la situación, pensar que fue una de las peores cosechas de la historia y así y todo ya estamos con preocupaciones mirando los sobre stocks. Pero esto es producto de la crisis económica, porque si no hay para comprar azúcar o comprar fideos, menos habrá para comprar vino y se está sintiendo”, dijo Matías Manzanares, de la Asociación de Viñateros de Mendoza (AVM).

Si bien la preocupación está a flor de piel, el productor consideró: “Creo que todavía no está para intervenir porque estamos dentro del stock técnico que establece la ley que serían racio-



BAJAS EXPECTATIVAS. Los referentes aseguran que es complejo que el panorama de ventas cambie en los próximos meses.

nales, pero estamos evaluándolo constantemente como vienen cayendo los despachos”.

Fabián Ruggeri, presidente de la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas (Acovi), anticipó un leve repunte en las ventas de agosto producto de que “los distribuidores intentaron durante las primeras dos semanas estoquearse previendo que algo podía pasar después de las elecciones, con lo cual se aumentaron las ventas, por así decirlo, pero en realidad eso es pan para hoy y hambre para mañana”, expresó.

6,25

Meses es el stock vítico. De acuerdo con la información que dio a conocer el Banco de Vinos las existencias ya alcanzan a más de seis meses, lo que ha precedido las señales de alerta.

El titular de Acovi, planteó un panorama realmente complejo: “La realidad es que hay cada vez menos plata en el bolsillo y con la devaluación, que indefectiblemente parte se traslada a precios, hace que el producto sea cada vez más inalcanzable y, en consecuencia, la caída en las ventas va a ser cada vez más estrepitosa”.

Hugo Tomaghi, presidente de la Cámara de Comercio de San Rafael y bodeguero, no se mostró muy optimista la recuperación del mercado. “Ya venía muy bajo durante todo el año y encima los precios aumentaron, por eso no esperamos que se recupere pronto. Como consecuencia de la devaluación las bodegas aumentaron entre un 10% y un 15% las listas de precios post elecciones, entonces también fue otro sacudón al bolsillo que hace que se resientan las ventas”, afirmó.

Mauro Sosa, del Centro de Viñateros y Bodegueros del Este desechó de

plano cualquier inconveniente en cuanto a los stocks y se enfocó más en lo que podría ocurrir hacia fin de año o comienzos del 2024, pero con los precios, en particular de la uva.

“Si no vendemos nada, por supuesto que vamos a tener problemas, pero no es así. Se acompaña la preocupación, pero no al punto de que va a sobrar vino”, afirmó.

“Hoy por hoy, todavía estamos en una situación de equilibrio de existencias víticas, aunque no se despeguen los ojos de la preocupación que genera una caída en las ventas que se traduzca en menores precios del vino y después de la uva”, manifestó el productor.

Para sintetizar su idea, Sosa consideró que para que la existencia de vino actual se pueda considerar sobre stock, “debería ser más catastrófico lo que nos está ocurriendo” con la caída en ventas.

10% DTO.
TODOS LOS MIÉRCOLES

easy
cencosud

Para más información consulte en losandespass.com.ar oferta válida los miércoles, del 01/01/2023 al 30/06/2023, en el local Easy de Mendoza, para personas mayores de edad que al momento del pago de su compra presenten su tarjeta Los Andes Pass, quienes recibirán, en línea de cajas, un descuento del 10% sobre el precio de compra, con un tope de \$ 3.000 por compra. No participan las siguientes secciones y productos: construcciones, electricidad, plomería, ferretería, aberturas, puertas y ventanas, sanitarios, pisos laminados, madera de obra, neumáticos, baterías, motos y electrodomésticos, excepto temolanaques, calefones, calefactores, ventiladores y aires acondicionados. No válido para productos publicados en catálogos. No válido para acopio, retira cliente, venta telefónica y web, ahorro pack, pago servicios, fletes e instalaciones. No acumulable ni combinable con otras promociones o descuentos.

WWW.LOSANDESPASS.COM.AR | 261 304 2250